

# 险企新年频现高管变动 新华保险传闻换帅股价闪崩

□本报记者 潘昶安

2019首周，保险业掀起了人事变动潮。新华保险传出“换帅”传闻，现任董事长兼CEO万峰或不再连任。此外，新光海航人寿原拟任总经理黄志伟于1月2日宣布将加入横琴人寿。1月3日，银保监会公布任职资格批复，核准渤海人寿老将闻安民担任渤海人寿董事长。

1月7日，新华保险股价下挫，收盘下跌6.72%。分析人士认为，“换帅”传闻一定程度增加了市场对新华保险未来发展战略不确定性的担忧，这或是导致新华保险股价短期下跌的原因。

## 新华保险“换帅”传闻

新华保险“换帅”传闻其实并非新鲜事。1月4日，有媒体披露称，现任新华保险董事长兼CEO的万峰将不再连任，会离开供职近4年半的新华保险。

一位接近新华保险集团人士对中国证券报记者表示，传闻应该大概率可信，新华保险的董事会换届选举将在2019年4月举行，目前已经启动换届工作。目前正在履职的新华保险第六届董事会于2016年3月产生，任期三年，到2019年3月将任期届满。

1月7日晚，新华保险发布公告称，已关注到近期媒体对新华保险董事长万峰动向的报道。新华保险第六届董事会即将届满，目前正在筹

划董事会换届事宜。新华保险将按相关法律法规、交易所监管规则和《公司章程》等规定，正常履行董事会换届程序，并按要求及时披露相关信息。目前，新华保险经营管理一切正常。

万峰，在加入新华保险之前，于2003年8月至2014年8月历任中国人寿保险股份有限公司副总经理、党委委员、副总裁、党委副书记、总裁、党委书记、副董事长；2007年9月至2014年8月担任中国人寿保险（集团）公司副总裁、党委委员。

在2016年底万峰刚刚履新华保险之时，曾提出未来五年新华保险将实施“两步走”战略，即第一步是2016年—2017年的转型期，将长期缴续期保费逐步替代趸交保费，初步建立长期缴续期拉动业务发展的模式；第二步是2018年—2020年的收获期，形成长期拉动发展的模式，着重发展长期期缴业务，加大业务结构调整。

一位业内人士称，万峰执掌新华保险后，新华保险主动进行业务转型，特别是2017年和2018年连续两年几乎暂停了趸交业务，大力发展期缴业务和代理人渠道。2018年中报显示，新华保险十年期及以上期缴保费在首年保费中的占比为63.2%，健康险首年保费在首年保费中的占比为55.5%，较上年同期提升19.1%。新华保险近两年主动进行业务转型，内含价值不断增长，发展质量显著提升。

银保监会数据显示，2018年前11月，新华保

险共实现原保费收入1161.22亿元，较2017年同期增长121.87亿元，增幅达到11.73%。

值得注意的是，2019年1月7日新华保险股价出现大跳水，盘中一度跌停，截至收盘跌幅收窄至6.72%。业内人士表示，当市场普遍预期新华保险将进入转型后的快速成长期时，传新华保险将换帅，这一定程度增加了市场对新华保险未来发展战略不确定性的担忧，比如是否会继续大力发展期缴业务和个险渠道，这或是新华保险股价出现短期大幅下跌的主要原因。

## 可能加盟新光海航人寿

对于万峰下一步的去向，有业内人士称，万峰有可能加盟刚刚完成股权变动的新光海航人寿。

而恰巧在1月2日，新光海航人寿原拟任总经理黄志伟宣布加入横琴人寿，目前任职资格待监管核准。

新光海航人寿成立于2009年，最初是由海航集团和台湾新光人寿保险共同发起成立，双方各持50%的股份。2018年10月，新光海航人寿迎来股权大变动，海航集团退出持股，引入五家新股东。目前台湾新光人寿持股25%为第一大股东，深圳市柏霖资产管理有限公司、香江金控持股均为20%，并列为第二大股东。

新光海航人寿原拟任总经理黄志伟曾历任中国人寿市场拓展部总经理助理、人力资源部副总经理、业务管理部总经理、深圳市分公司总

经理兼任社区养老公司董事总裁、柏霖金融控股公司副总裁兼新光海航人寿临时负责人。

## 老将回归渤海人寿

1月3日，银保监会公布了核准闻安民担任渤海人寿董事长的任职资格。此前，闻安民曾短暂离开渤海人寿。

2017年初，渤海人寿称，同意郭健董事不再担任公司董事长，选举汤亮董事担任公司董事长一职；同意免去闻安民先生总经理职务，聘任赵默担任公司总经理。2018年9月，渤海人寿发布公告，经渤海人寿保险股份有限公司第二届董事会第八次会议决议，汤亮不再担任渤海人寿董事长。随着闻安民任职渤海人寿董事长资格获批，渤海人寿董事长席位正式落定。

闻安民曾先后担任泰康人寿团险部总经理、西安分公司总经理、团险部总督导，之后于2006年加入海航集团参与保险项目的筹建，后执掌“海航系”保险公司新光海航人寿，担任法人兼董事长，并于2014年底出任渤海人寿总经理。

闻安民拥有多年保险从业经历，也是渤海人寿老将。渤海人寿于2014年开业，他彼时即任渤海人寿总经理。2015年，渤海人寿注册资本由8亿元增至58亿元。增资完成后，海航旗下子公司——渤海金控持有渤海人寿20%股份，成为渤海人寿的第一大股东。次年，公司再获增资，注册资本跃升至130亿元，目前有17家股东。

## 30张罚单 剑指保险中介乱象

□本报记者 程竹

2019伊始，银保监会延续2018年强监管态势，开出34张罚单，其中，保险中介机构领受30张，共涉及罚款逾200万元。业内人士分析，在新的监管架构下，2019年监管力量将继续下沉，监管功能延伸，未来一段时期内保险机构对此应进一步适应。

## 保险中介违规再敲“警钟”

中国证券报记者统计发现，银保监会开出的34张开年罚单中，保险中介机构被处罚最多，领受了30张，且有不少保险中介机构领到不止一张罚单。

湖北和新疆银保监局的罚单全部给了保险中介机构，并且不少中介机构领到的罚单不止一张。例如，美臣保险代理有限公司在湖南和湖北各领到一张罚单。其中，湖北分公司因编制提供虚假监管报表、未按期报告机构设立及营业场所变更情况、临时负责人任职时间超期，共计被罚12.4万元；湖南分公司因存在未制作规范的客户告知书并在开展业务时向客户出示，被罚1万元。

华康保险代理有限公司新疆分公司、前海世纪保险经纪有限公司新疆分公司、新疆中天保险代理有限公司、阳光保险代理有限公司新疆分公司、中安联合保险经纪股份有限公司新疆分公司均在新疆银保监部门领到双份罚单。

从处罚内容上看，多存在于保险中介机构的业务不合规问题。例如未按规定管理业务档案、未按规定进行执业登记和管理、未按规定记录投保人、保险金额等相关业务情况、存在聘任不具备任职资格人员的行为等问题较为多发。

保险中介监管趋严，从2018年初下发的一系列监管文件中可看出端倪。2018年6月，中国银保监会下发了《关于开展2018年保险中介机构现场检查的通知》，检查重点为保险中介违规套取费用、违规销售非保险金融产品、违规经营互联网保险业务等问题。对性质严重、影响恶劣的机构和个人坚决采取吊销业务许可证、撤销任职资格、市场禁入等处罚措施。7月，银保监会又下发了《保险代理人监管规定（征求意见稿）》，从市场准入、业务许可、任职资格、从业人员、经营规则、市场退出、行业自律、法律责任对保险代理人进行了明确规定。自此，保险中介机构的监管框架大致成型。

业内人士指出，过去“多头监管”的局面迎来改善，2019年，一些“打擦边球”以及钻法律法规漏洞的行为，将暴露在阳光下，强监管已经来临。

## 监管力量继续下沉

近期，银保监会还针对部分保险公司在填报量化评估数据时被系统检出的一些问题，要求各公司对2018年前三季度相关问题数据进行修改，如果补正后仍存在数据质量问题，将予以通报或采取监管谈话等措施。

业内人士指出，关于量化评估涉及的数据，各保险公司一直以来都有记录。不过，有些公司可能面临比较复杂的实际情况，因此在填报数据时被系统报错。此番要求补正，也体现了监管严谨的态度。

中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云指出，短期之内，监管力度不断加大，对保险公司经营带来一定的压力；从长远看，监管力度加大，会为行业发展创造更加公平、有序的良好环境。随着监管基层机构的不断增加，监管力度加大并下沉，对整个保险行业的合规提出了更高的要求。

“过去一段时期，部分经营主体对保险保障本源的理解不清晰，为追求规模增长，大量销售短期万能险、‘快返型’年金产品，或通过责任设定、精算假设、现金价值计算等方式差异化产品设计形态，将产品‘长险短做’，很大程度上扰乱市场。”太保寿险董事长徐敬惠指出，在新的监管架构下，银保监会将强化监管职责，加强微观审慎监管、行为监管与金融消费者保护，按照简政放权的要求，逐步减少并依法规范事前审批，向派出机构适当转移监管和服务职能。监管力量将不断下沉，监管功能延伸，监管要求更趋严格，在未来一段时期内保险机构对此仍有待进一步适应。

## 瑞银

### 看好2019年A股IPO回暖

□本报记者 陈健

1月7日，在上海举行的第十九届瑞银大中华研讨会上，瑞银亚洲相关人士表示，2019年，随着科创板的推出，中国部分新经济企业会选择在科创板上市，A股IPO数量预计较2018年有所反弹。

瑞银亚洲股票资本市场部主管黄培皓表示，中国境内市场预计将随着可能启动的科创板而进一步推进改革创新。科创板预计会设置更多市场化机制，鼓励更多科技独角兽在国内上市。

瑞银集团董事总经理投行部亚太区主管金弘毅表示，“既预期也盼望2019年A股IPO有一个比较好的发展。科创板试点注册制有助于A股IPO更加市场化，加大对新经济企业的支持力度。”

瑞银证券并购部主管何川预计，2019年，A股上市公司控制权转让有望增加；国企及民营资本将进一步收购上市公司平台以实现降杠杆等诉求；监管部门将支持A股上市公司收购。国企重组整合、非核心资产出售以及混合所有制改革，将继续是未来并购重点方向。

# 新时代证券孙金钜：注册制考验券商研究定价能力

■ 证券研究转型发展“大家”谈

□本报记者 张凌之 赵中昊

“推出科创板并试点注册制将考验分析师对行业的理解和研究能力，也更加考验券商的研究定价能力。”新时代证券研究所所长孙金钜日前在接受中国证券记者采访时表示，新时代证券研究所内部已成立了新股研究中心，对CDR、科创板和注册制等进行提前研究布局。

孙金钜表示，作为卖方研究领域的锐机，新时代证券应当通过差异化的研究策划和研究体系搭建来创新研究服务，寻求市场影响力和研究定价权。在此基础上，坚持以客户评价为考核的基本原则，激励分析师不断提高专业性和创新能力。

## 搭建差异化研究策划体系

作为卖方研究的后起之秀，新时代证券研究所仅用一年的时间就实现了机构开户和佣金收入的双丰收。

孙金钜介绍，一方面是制度和后台的搭建和完善。“制度搭建是基础和保障，且事半功倍；后台研究系统和信息传递也非常重要的。”孙金钜表示，当前研究报告和观点的传播渠道已经发生了很大变化，相较于之前研究员是资本市场的产业专家，去机构路演，现在上市公司和专家反路演越来越多，自媒体的出现也对研究所在

信息传播有效性和合规性上提出了新的要求。另一方面是研究团队的搭建。经过一年的发展，新时代证券研究所已经形成了一支100多人的研究服务队伍，在中小盘、宏观、化工、医药、计算机等多个领域具备了较强的市场影响力和行业声誉。

此外，新时代也顺应市场需求进行前瞻布局，相继成立了新股研究中心、增发并购研究中心等，及时把握市场先机。近一年来，研究所在成长股、新兴产业和消费品等研究上特色成效也非常显著。

“作为卖方研究新锐，新时代证券研究所致力于通过差异化的研究策划和研究体系搭建来创新研究服务，寻求市场影响力和研究定价权，成为有特色的一流研究机构。”孙金钜表示，为实现这个目标，新时代将会由点及面，从特色特长入手，先做好优势领域的研究，然后逐渐铺开。除了公募、保险等机构投资者，研究所也将为上市公司、零售客户等公司其他客户和业务线提供研究支持。

## “试炼”券商研究定价能力

机遇总是与挑战并存。随着科创板的推出并试点注册制，卖方研究的定价能力或接受考验。

“科创板试点注册制，IPO定价机制会发生相应改变。当前23倍市盈率的发行参考标准将不

再适用；科创企业可能存在未盈利等情况，首发估值方法将更为灵活多样化，将引入PB、PS等更多指标，对首发企业的估值定价体系将更为复杂，但估值水平也将更为合理。”孙金钜表示。

他认为，科创企业所在行业大多处于高速发展阶段，卖方研究员需要持续关注企业内生成长性、外部竞争环境等关键因素的变化，这将更考验研究员对行业的理解力和研究能力。注册制的推行也将考验券商研究定价能力，研究成为其中重要一环。为此，新时代证券研究所内部也成立了新股研究中心，对CDR、科创板和注册制等进行提前研究布局。

孙金钜认为，卖方研究未来不应局限于二级市场股票研究，而应该根据产业发展趋势和客户需求变化，向产业研究、综合金融服务研究方向拓展。从行业内来看，各家卖方研究领域高度重合，结构性过剩较为明显。“每家卖方研究的转型都应是市场竞争和公司优势综合作用的一种结果，卖方研究必须依存于公司整体业务优势。”孙金钜表示。

“根据行业发展趋势和客户需求，及时加强对符合产业发展方向的研究覆盖和方向配置，在人员及资源配置方面做出新的调整。这需要我们未雨绸缪，做好差异化的研究策划和顶层规划。”孙金钜表示，事实上，市场的结构性需求无时不在，如定向增发黄金期的研究需求、并购

火爆时对复牌后协同效应的研究、网下打新的报价需求、海外映射的研究机会、CDR沪伦通和科创板的机会等。

## 以客户评价为考核指标

“研究所主要靠人，激励机制和执行力最为重要。”孙金钜指出，目前研究所的考核方式主要以外部的佣金派点考核和内部的研究能力考核相结合。但无论是外部评选，还是佣金派点或是研究能力考核，新时代证券研究所在考核上的方向和原则一直没变，一切以客户评价为衡量标准。

他认为，在市场相对低迷的背景下，卖方研究更要深练内功，通过好的机制引导和激励，提高团队和研究所的佣金派点收入。

随着客户和研究方向的多元化，倒逼卖方研究向深度研究和研究创新发展。“目前券商分析师的平均从业年限与基金经理从业年限差距越来越大，在投研经验不占优势的情况下，分析师更需要深耕专业能力”。孙金钜指出，分析师的专业性和创新能力仍以客户评价为主要考核指标，与考核激励机制相统一。

孙金钜表示：“目前分析师的价值潜力远未被充分挖掘出来并实现最大化。预计随着未来注册制的到来，研究所作为证券公司最重要的研发部门，在新股定价能力、行业认知能力、客户挖掘能力乃至业务开拓能力上的重要性将更加突出。”

业内人士称，在过渡期内，需要银行去做的工作有很多，比如银行怎么样在推进产品净值化转型的同时，还能留住客户，做大AUM，就是一个非常重要的工作。

“一方面，我们要做好与客户充分的沟通，帮助他们认识和了解净值产品，按照他们的自身特点推荐给他们合适的产品。另一方面，更重要的是银行要提高资产管理专业能力，提高产品的业绩表现，提高销售系统的支持力度，最终提高产品对客户的吸引力。”该人士称。

某城商行行长指出，银行成立理财子公司的最低注册资本为10亿元人民币，母行出资部分直接从母行核心一级资本扣除。子公司成立后，投资者之前在该行购买的非保本理财产品会“平移”至理财产品存续。当然，会遵循法律法规，让投资者与子公司重新签订理财合同，以及选择继续持有还是赎回。理财产品以其注册资本为限，对理财产品承担风险，并计提风险拨备，从而使非保本理财产品真正“打破刚兑”。

# 银行理财子公司“箭在弦上”

□本报记者 高改芳

交通银行1月7日宣布，银保监会1月4日批准交通银行设立理财子公司。据中国证券报记者不完全统计，目前至少有26家商业银行拟设立理财（资管）子公司。银行界人士告诉中国证券报记者，“银行理财子公司开业，快的话，今年一季度就能成行。”

## 银行发挥“全牌照”优势

公开信息显示，交通银行拟出资不超过80亿元，全资发起设立资产管理公司交银资产管理有限公司，注册地为上海。农行拟出资不超过120亿元设立农银理财有限责任公司，作为农行所属全资一级子公司管理，注册地拟为深圳。建设银行拟出资不超过150亿元，中国银行拟出资不超过100亿元。

《商业银行理财子公司管理办法》要求，应由商业银行作为控股股东发起设立理财子公

司；鼓励商业银行吸引境外成熟优秀的金融机构投资入股，引进国际先进的专业经验和管理机制；商业银行控股的理财子公司不超过1家，参股的理财子公司不超过2家。

交通银行相关负责人介绍，短期内，银行理财产品投资者的风险偏好不会发生明显变化，银行理财转向净值化、打破刚兑之后，定期存款、结构性存款、货币基金、现金管理类理财产品将成为低风险银行理财的替代品，这一趋势造成了现金管理类产品规模激增、银行居民存款的回流等现象。长期看，“净值管理”将逐步转变客户理财思维，人们的理财观念将因此走向成熟、资产配置、“风险收益对等”等投资理念将真正深入人心，在金融科技的大背景下“智能投顾”等工具应运而生，未来零售客户对个性化、差异化的资产配置需求也将日益显著。

大型商业银行具有全牌照的优势，将进一步发挥集团内银行理财、公募基金、信托等子公司特色优势，提升财富管理产品整合能力。同

时，“开门做产品”，全市场引入优质合作机构，在公募基金、券商资管、信托、保险等产品领域发挥银行的平台作用和渠道专业能力，搭建覆盖长尾客户到高净值客户的全产品体系，以客户利益为出发点，为客户筛选出放心、满意的产品，为客户实现价值创造。

## 真正“打破刚兑”

从零售产品供给来讲，短期内零售客户对低风险资产的需求将会较大。

交通银行相关人士介绍，2018年，交行加快推进符合新规要求的较低风险的净值型理财产品，同时快速推出结构性存款、覆盖全期限且计息方式灵活的大额存款、现金管理类存款等低风险产品。新规过渡期内的2019年、2020年，交行将加速布局覆盖全客群的零售理财产品，满足客户对现金管理、固定收益、权益投资等各类风险偏好的理财需求，引导客户进行长短期结合的分散投资和资产配置。

# 苦练内功 信托增资趋于平缓

□本报记者 戴安琪

中国证券报记者不完全统计，2018年，共有14家信托公司增资，信托注册资本增加总额约246.25亿，较2017年下降20.22%。业内人士表示，信托增资潮退，既有前期增资可以支撑一段时间业务发展的原因，也有资管行业新格局下信托业更注重精细化管理的理由。未来信托业的发展，要立足实体经济，助力金融科技。

## 增资潮减退

中国银保监会甘肃监管局2019年1月3日披露，2018年12月28日，甘肃监管局同意光大兴